

HAUS[®]

COSMETICS

Confidence Is Perfection



**MARKETING
BISNES BERJAYA
BERSAMA**

HAUS[®]GUARDIANS

SENARAI KANDUNGAN

1. ADA APA DENGAN HAUS?

FOUNDER	1 - 12
PRODUK	
SUPPORT SYSTEM	
4 LANGKAH BERJAYA DENGAN HAUS	
3 RUKUN MENJUAL	
AKTIVITI JUALAN DAN PEMASARAN	

2. FACEBOOK SETTING UNTUK ORANG BISNES

PENGENALAN	14 - 23
7 FEATURES UTAMA DI FB PERSONAL	
CONTOH-CONTOH FB PERSONAL HAUS GUARDIANS	

3. BASIC WHATSAPP MARKETING

WHATSAPP MARKETING	25 - 33
PANTANG LARANG WHATSAPP MARKETING	

ADA APA DENGAN HAUS[®]?

FOUNDER

Berpengalaman sebagai
**MAKE-UP
ARTIS**

Telah menghasilkan
lebih daripada

650⁺⁺ FORMULA
KOSMETIK
BERKUALITI

10⁺⁺
TAHUN

Terlibat dalam
industri kosmetik

7⁺⁺
TAHUN

pengalaman pengilangan
dalam industri kosmetik

Networking
**INTERNATIONAL
SUPPLIER**

Founder HAUS telah lebih **10 tahun** terlibat dengan industri kosmetik dan mempunyai pengalaman lebih daripada **7 tahun** dalam pengilangan kosmetik. Beliau mempunyai kilang kosmetik yang mendapat penarafan Good Manufacturing Practice (**GMP**) daripada Kementerian Kesihatan Malaysia (**KKM**) dan turut mendapat penarafan **HALAL** daripada pihak Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (**JAKIM**).

Founder HAUS juga adalah merupakan Pengarah merangkap Ketua Bahagian Research & Development (**R&D**) yang telah menghasilkan lebih daripada **650 formula kosmetik berdaftar** serta mendapat kelulusan KKM. Apa yang menariknya, tiada satu pun pendaftaran Nombor Notifikasi (**NOT**) **KKM** yang pernah ditarik balik.

Founder HAUS mempunyai pengalaman sebagai **'Make-Up Artist' (MUA)**. Jadi, gabungan pengalaman MUA dan pemilik kilang menjadikan beliau arif tentang produk-produk yang ada high demand dalam pasaran.

Founder HAUS juga bekerjasama rapat dengan chemist luar negara dan ada access serta networking yang baik dengan kebanyakan supplier besar bahan mentah berkualiti premium dan berteknologi antara-bangsa.

PRODUK

Produk-produk HAUS yang dihasilkan sangat berkualiti tinggi, mempunyai nombor pendaftaran NOT serta dihasilkan di kilang yang memenuhi standard piawaian GMP KKM dan melepasi audit HALAL JAKIM. Ini memberikan keyakinan yang sangat tinggi kepada Haus Guardians dan juga para prospek untuk menggunakan rangkaian produk HAUS

Kepelbagaian produk HAUS yang dihasilkan mempunyai high demand dalam pasaran. Kelebihan ini memudahkan Haus Guardians untuk membuat jualan.

Packaging produk-produk HAUS yang eksklusif dan setaraf dengan kualiti antarabangsa menjadikannya ada daya tarikan dan berdaya saing.

Produk-produk HAUS yang dihasilkan mempunyai laporan kajian saintifik serta sijil-sijil atau dokumen -dokumen sokongan sebagai pengesahan bersama data-data kajian yang lengkap.

Produk-produk HAUS menggunakan gabungan bahan mentah berkualiti tinggi yang diimport dengan gred terbaik dan disertai dengan sijil HALAL. Ada juga sebahagian bahan mentah yang digunakan memenangi pelbagai anugerahdi peringkat antarabangsa. Bahan -bahan terbaik ini sangat penting untuk menghasilkan produk yang mempunyai fungsi treatment yang tinggi dan tekstur yang terbaik.

Penghasilan rangkaian produk HAUS mengutamakan bahan-bahan treatment, natural dan organic serta sangat berkesan untuk kecantikan dan kesihatan kulit. Harga bagi rangkaian produk HAUS adalah sangat kompetitif dan pada kadar mampu milik.

Rangkaian produk HAUS yang dihasilkan adalah sesuai untuk kulit Asia. HAUS mempunyai pasukan R&D yang sangat mahir dan berpengalaman untuk menjalankan kajian berterusan secara in house bersama sokongan pasukan production yang beroperasi di kilang sendiri.



SUPPORT SYSTEM



Haus mempunyai Committee Team mempunyai pelbagai kepakaran dan pengalaman untuk membawa jenama Haus ke tahap yang lebih tinggi.

Setiap Haus Guardians akan dibimbing dalam membina career path bermula daripada menjadi ejen sehinggalah menjadi CEO kepada bisnes sendiri.

Haus Guardians dibimbing dan dilatih dengan ilmu-ilmu yang sesuai mengikut level masing masing.

Semua Haus Guardians membantu satu sama lain dengan berkongsi maklumat dan ilmu yang ada.

Pihak HQ turut menyediakan Agent Development Programme seperti training dan coaching, bagi membantu Haus Guardians membangun dan melangkah lebih jauh dalam bisnes masing-masing.

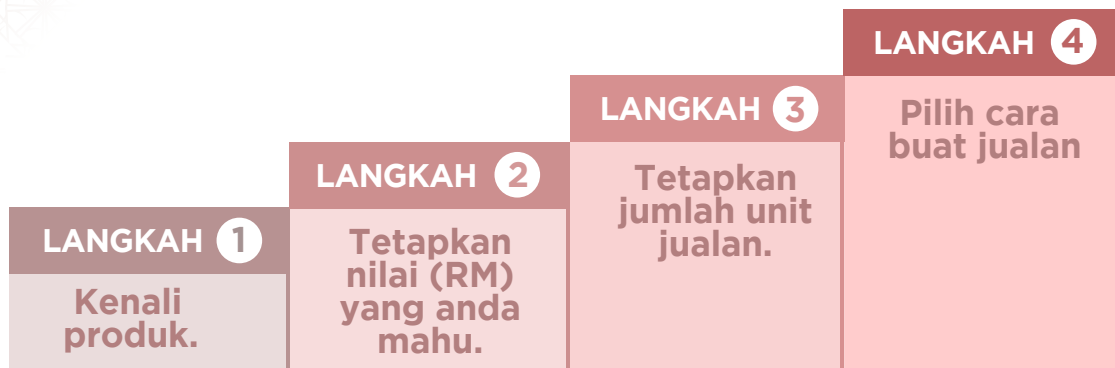
Pihak HQ juga menyediakan Business Management Tools and Template bagi membantu Haus Guardians menguruskan bisnes dengan berkesan.

Pihak HQ mewujudkan Support Group (Telegram, Whatsapp & Facebook Group) untuk memudahkan pihak HQ menyampaikan maklumat terus kepada Haus Guardians.

JOM KITA MULAKAN!

4 LANGKAH BERJAYA DENGAN HAUS

PILIH CARA BUAT JUALAN



LANGKAH 1 Kenali produk

Berikut adalah tips untuk memilih produk yang mahu diberi fokus bagi membuat jualan :

- ◆ Produk yang telah pun diguna dan mendapat kesan yang baik terhadap diri sendiri. Ini akan memudahkan anda untuk bercerita pengalaman sendiri kepada bakal pelanggan.
- ◆ Produk yang harga mampu milik dimana bakal pelanggan tak perlu banyak fikir untuk membeli.
- ◆ Produk keluaran terbaru yang sedang hangat dipromosikan oleh leader atau HQ.
- ◆ Produk yang menghasilkan banyak testimoni.
- ◆ Produk yang harga mampu milik dimana bakal pelanggan tak perlu banyak fikir untuk membeli.

Lihat dan baca sekali lalu dalam channel Telegram bagi mendapatkan info setiap produk HAUS. Ini adalah untuk mendapat gambaran lebih awal tentang produk yang bakal difokuskan untuk dijual. Selepas dah habis baca semua info, pilih produk yang mahu difokuskan.

LINK	CONTENT	Channel	Remarks
https://t.me/joinchat/AAAAAFPa5MA8gbBVQ1dpKQ	HC Melky Effect Tutorial & Poster	Telegram	Poster
https://t.me/joinchat/AAAAAEffLz4tBbdT7wPCSg	POSTER MELKY EFFECT RAYA	Telegram	Poster
https://t.me/joinchat/AAAAAET7FIRUIEo1OhA62A	PNG ALL PRODUCT	Telegram	Poster
https://t.me/joinchat/AAAAAE-XakSexyBn1THnsw	Lips	Telegram	Poster
https://t.me/joinchat/AAAAAFIEwZgFQQA80tLRJg	SPECIAL EDITION SET(Testimoni)	Telegram	Poster
https://t.me/joinchat/AAAAAFWRyJwXkgNPghT7Dw	SSB SOAP	Telegram	Poster
https://t.me/joinchat/AAAAAE9G6z7uRlFuwQlBMQ	COMBO SET HAUS SKIN	Telegram	Poster
https://t.me/joinchat/AAAAAFbOeFtqbZ4z7Nflqw	OIL SERUM	Telegram	Poster
https://t.me/joinchat/AAAAAFPHasyKmHsCtGR5w	MOISTURIZER	Telegram	Poster
https://t.me/joinchat/AAAAAFXkZ5496gbXaNb4tw	BO SERUM	Telegram	Poster
https://t.me/joinchat/AAAAAETDjO0tZnvC_pZGlw	SCRUB CLEANSER	Telegram	Poster
https://t.me/hausIGStoryMaterials	IG STORY	Telegram	Instagram
https://t.me/joinchat/AAAAAE6mr7aNE_frOaRRIQ	HASHTAG	Telegram	Instagram
https://t.me/joinchat/AAAAAEn_T__GZOrz4vdGuQ	CW MCL	Telegram	Copywriting
https://t.me/joinchat/AAAAAFbIojJtY8jRpwODdQ	CW SPECIAL EDITION	Telegram	Copywriting
https://t.me/joinchat/AAAAAFiq1BMhTn8Sw636Uw	CW MELKY EFFECT	Telegram	Copywriting
https://t.me/joinchat/AAAAAExXUHYV-_wBSYarcQ	CW MELKY EFFECT RAYA	Telegram	Copywriting
https://t.me/joinchat/AAAAAEn_T__GZOrz4vdGuQ	CW LIPS	Telegram	Copywriting
https://t.me/joinchat/AAAAAFezyBXEhqt4q5Uqmw	CW COMPACT POWDER	Telegram	Copywriting
https://t.me/joinchat/AAAAAEWis-COohmmlGkzQw	CW SSB SOAP	Telegram	Copywriting
https://t.me/joinchat/AAAAAEZ4L_tzY_GoVkB2-g	CW FOUNDATION	Telegram	Copywriting
https://t.me/joinchat/AAAAAFQk3frwGgktfofS5Q	CW LIP CREAM	Telegram	Copywriting
https://t.me/joinchat/AAAAAFIopXvBWdliWgffYQ	CW OIL SERUM	Telegram	Copywriting
https://t.me/joinchat/AAAAAFbpNNeWAumKONmVAw	CW BO SERUM	Telegram	Copywriting
https://t.me/joinchat/AAAAAFV1MabBjF8EWkXGfQ	CW CREAM / GEL MOISTURIZER	Telegram	Copywriting
https://t.me/joinchat/AAAAAEZFGGIZ7QLRa9DixQ	CW SCRUB CLEANSER	Telegram	Copywriting
https://t.me/joinchat/AAAAAFIEwZgOowjyXfKm6w	SCRUB CLEANSER	Telegram	TESTIMONI
https://t.me/joinchat/AAAAAFDdZEH3G1j0xZlreg	MIX PRODUCT	Telegram	TESTIMONI
https://t.me/joinchat/AAAAAFXr4uTvwJq6aLyRg	MAIN ALL PRODUCT	Telegram	MATERIAL




LANGKAH 2 **Tetapkan nilai (RM) yang anda mahu.**

Jangan letakkan target yang terlalu tinggi untuk peringkat permulaan. Nanti anda akan rasa susah capai dan langsung jadi tak bermotivasi.

Jadi, tetapkan nilai yang mudah untuk dicapai. Ada 2 cara untuk tetapkan berapa pendapatan yang anda mahu.

Cara pertama, anda ikut sahaja saranan HQ iaitu meletakkan target pembelian (restock) minima mengikut level setiap rank.

SASARAN PEMBELIAN BAGI TEMPOH SUKU TAHUNAN MENGIKUT RANK

RANK	TARGET
 MASTER Guardian	90,000
 PREMIUM Guardian	15,000
 Apprentice Guardian	1,500

CARA PERTAMA

Jika anda lihat Jadual diatas, anda boleh faham target pembelian sebulan yang ditetapkan oleh HQ adalah sebanyak:

- AG - RM500
- PG - RM5000
- MG - RM30,000

CARA KEDUA

Anda tetapkan sendiri berapa pendapatan yang anda mahu dapatkan untuk bulan pertama. Dan kalau boleh, nyatakan sebab kukuh kenapa anda mahu capai target tersebut

Contoh:

Bulan pertama nak capai income RM500 sebulan supaya dapat bantu suami bayar duit sewa rumah.

LANGKAH 3

Tetapkan Jumlah Unit Jualan

Katakan margin kasar keuntungan 30%.

Anda cuma perlu menjual sebanyak RM1,200 untuk mendapat pendapatan RM360 sebulan.

Bila dah tahu berapa jumlah jualan nak kena buat, barulah rancang produk apa yang nak difokus untuk menjual, nak jual pada siapa dan dimana nak jual.

Contoh:

Katakan anda nak fokus dulu kepada 2 produk sahaja iaitu Oil Serum Lavender dan Magic Lipstick.

Jadi, mungkin pada bulan pertama anda perlu jual:

Oil Serum Lavender : 15 unit x RM55 = **RM825**

Magic Lipstick : 15 unit x RM29 = **RM435**

Total = RM825 + RM435 = **RM1260**

Maka, RM1260 x 30% = RM378 untung sebulan

Nota:

RM1260 adalah harga runcit. Ini bermakna, anda perlu membuat pembelian daripada leader atau HQ sebanyak RM882. Pembelian RM882 adalah di level Apprentice Guardian Intermediate (AGI)

LANGKAH 4

Pilih Cara Buat Jualan

Cari Jalan Paling Mudah Untuk Jual Unit-Unit Awal Ini

Adakah anda perlu terus buat iklan Facebook? Mungkin tidak perlu.

Kita mungkin fikir cara yang susah dan perlu buat pelbagai cara melalui online marketing. Tapi pada hakikatnya kita cuma perlu cari 15 orang pelanggan sahaja di peringkat permulaan.

Cari pelanggan yang kita boleh terus jual sebanyak 15 set (Oil Serum Lavender + Magic Lipstick) yang pertama. Mungkin lebih ataupun kurang daripada 15 orang pelanggan yang diperlukan.

Kuasai info tentang manfaat produk Oil Serum Lavender dan Magic Lipstick.

Contoh:

Oil Serum Lavender sangat sesuai untuk wanita yang ada masalah kulit muka kering disebabkan tempoh waktu yang lama bekerja dalam pejabat berhawa dingin. Oil Serum Lavender juga boleh dijadikan aromaterapi kerana gabungan bau Geranium Essential Oil dan Rose Essential Oil dapat membantu untuk memberi ketenangan ketika stress atau sukar tidur malam.

Magic Lipstick pula dapat membantu merawat bibir kering dan kehitaman akibat menggunakan lipstick yang tidak mempunyai fungsi rawatan bibir dalam tempoh yang lama atau mengandungi bahan-bahan kimia yang boleh menyebabkan bibir jadi gelap.

3 RUKUN MENJUAL

Market

Bagi wanita yang bekerja dalam pejabat berhawa dingin setiap hari, kulit muka akan menjadi kering, kusam dan gatal-gatal. Beban kerja yang banyak juga turut menyebabkan wanita ini stress dan sukar tidur malam. Bibir juga akan turut menjadi kering, mengge-
lupas dan menjadi hitam akibat memakai lipstick yang tidak mempunyai fungsi rawatan bibir atau mengandungi bahan-bahan kimia yang boleh merosakkan bibir.

Mesej

Kandungan bahan seperti Jojoba Oil dan Argan Oil sangat membantu memberi kelembapan kepada kulit yang kering. Gabungan bau Geranium Essential Oil dan Rose Essential Oil pula membantu dalam memberi ketenangan kepada pengguna.

Oil Serum Lavender juga mempunyai fungsi anti-radang dan anti-septik kepada sesiapa yang ada masalah kulit muka 'breakout' dan sensitif.

Gunakan Magic Lipstick untuk merawat bibir yang kering dan menambah kelembapan bibir. Setelah menggunakan Magic Lipstick, barulah dioles dengan lipstick jenis yang lain.

Media

Cara paling berkesan ialah dengan bercerita secara terus kepada prospek sama ada dengan cara berjumpa face to face, PM atau Whatsapp.

Kalau anda sudah biasa menjual secara online, silakan guna kaedah tersebut secara berbayar atau boleh buat seeding secara terus di FB Wall anda.

AKTIVITI JUALAN DAN PEMASARAN



Di bawah ini ada 15 strategi menjual yang boleh digunakan untuk mendapat jualan pertama anda.

STRATEGI JAGA PELANGGAN SEDIA ADA

Follow up pelanggan lama. Hantar mesej menggunakan Whatsapp untuk tanya feedback tentang produk yang mereka pernah beli ataupun ceritakan tentang produk terbaru HAUS, contohnya Compact Powder. Take note customer masalah pelanggan. Contohnya jika sebelum ni dia beli produk skincare, kita perlu tahu bila skincare yang digunakan itu akan habis dan terus buat jadual FOLLOW UP.

STRATEGI PASANG KAKI

Berikan sample dan beberapa unit produk / katalog kepada kawan-kawan kita yang bekerja di office. Ajar mereka menjual dan berikan komisen.

STRATEGI CALIT CALIT

Kumpul jiran-jiran, sambil sembang sambil calit produk dan ceritakan tentang kebaikan serta kelebihan produk secara santai. Pasti ada yang berkenan.

STRATEGI KOLAM CUSTOMER

Buat satu Whatsapp Group dengan customer yang dah beli dan dah guna produk Haus Cosmetics. Selalu share ilmu-ilmu yang Kak Long (Puan Eiyima), Kak Sheda (KS) atau sesiapa sahaja yang punyai ilmu bagus untuk pelanggan tahu dan sama-sama belajar tentang perkara baru yang bermanfaat. Biasakan diri juga untuk selalu update customer bila ada produk baru. Lebihkan share ilmu kecantikan yang bermanfaat secara percuma.

STRATEGI REFFERAL

Minta kawan-kawan yang dah 2-3 kali repeat beli produk HAUS untuk mereka ceritakan pengalaman menggunakan produk dalam Whatsapp Group yang mereka sertai dan cuba attract minat kawan-kawan mereka.

STRATEGI WHATSAPP STATUS

Setiap hari tanpa gagal, tayangkan poster produk di Whatsapp Status. Tayangkan juga poster-poster yang berkaitan dengan rekrut ahli team.

STRATEGI JUAL DIRI

Ceritakan pengalaman diri sendiri menggunakan produk-produk Haus untuk bina trust bakal pelanggan. Mungkin boleh buat beberapa cara posting di akaun personal FB, buat rakaman video ataupun buat FB LIVE.

STRATEGI HOME PARTY

Jemput kawan-kawan, jiran atau kawan surau/masjid datang ke rumah. Tetapkan tarikh dan masa. Sediakan sedikit juadah dan semasa home party tersebut, buat demo, buat game dan buat sharing tentang produk sambil makan-makan.

STRATEGI ANJUR PROGRAM

Aturkan program kemasyarakatan ataupun program awareness. Selitkan perkongsian mengenai produk Haus. Buka meja jualan produk Haus semasa program berlangsung.

STRATEGI OFFICE PARTY

Buat sharing atau bagi kawan-kawan pejabat cuba gunakan produk Haus. Mungkin boleh buat di surau pejabat selepas selesai solat atau semasa program santai di pejabat.

STRATEGI BUKA BOOTH

Buka meja jualan semasa hari gaji di jabatan kerajaan atau jika ada event yang diadakan di tempat anda.

STRATEGI MEMBAWANG DI PEJABAT

Tayang sampel produk di atas meja. Bila ada yang bertanya, mulakan membawang dan gunakan strategi calit-calit.

STRATEGI KUASAI WILAYAH

Strategi ni menggunakan tool percuma di Google. Apabila bakal pelanggan membuat carian, detail tentang bisnes kita akan terpapar mengikut kawasan tertentu.

STRATEGI EDAR FLYERS

Cop nama dan nombor telefon pada setiap helaian flyers dan edarkan di kawasan setempat anda. Mungkin boleh masukkan ke dalam peti surat setiap rumah atau buat edaran semasa mana-mana event sedang berlangsung.

STRATEGI KEJUT HARIMAU TIDUR

PM semula semua prospek atau customer lama dan maklumkan tentang bisnes atau produk baru yang anda jual bersama tawaran serta info yang menarik.



Facebook Setting Untuk Orang Bisnes

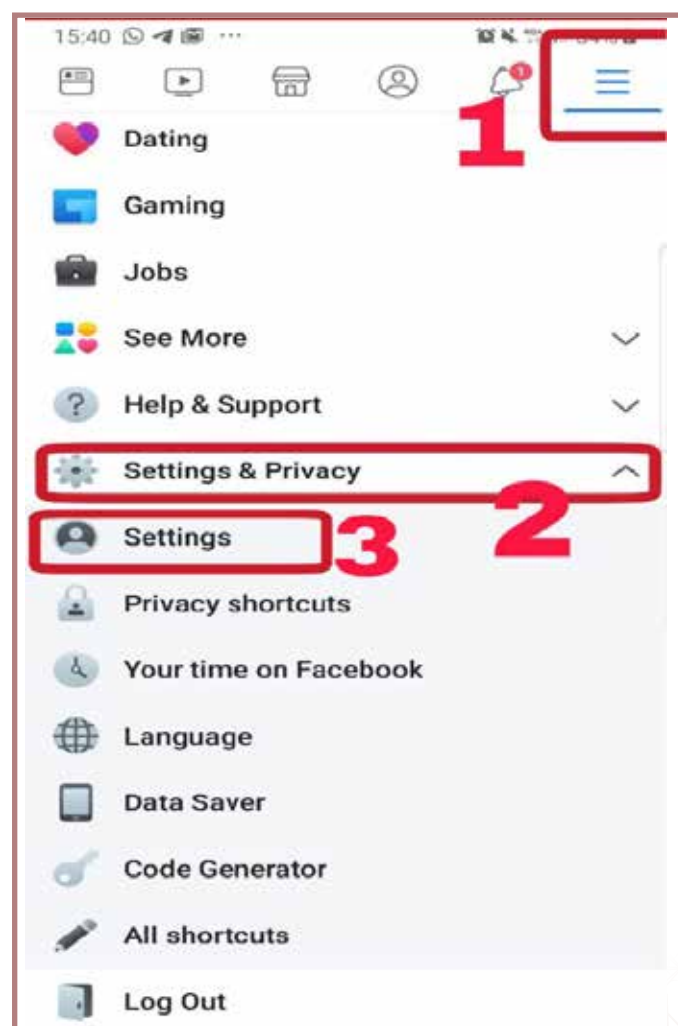
PENGENALAN

Suka untuk diingatkan, banyak lagi platform atau channel yang boleh digunakan untuk menjual. Tetapi kepada newbie atau orang bisnes yang kekurangan modal untuk buat aktiviti marketing, menjual di Facebook Personal adalah satu pilihan terbaik.

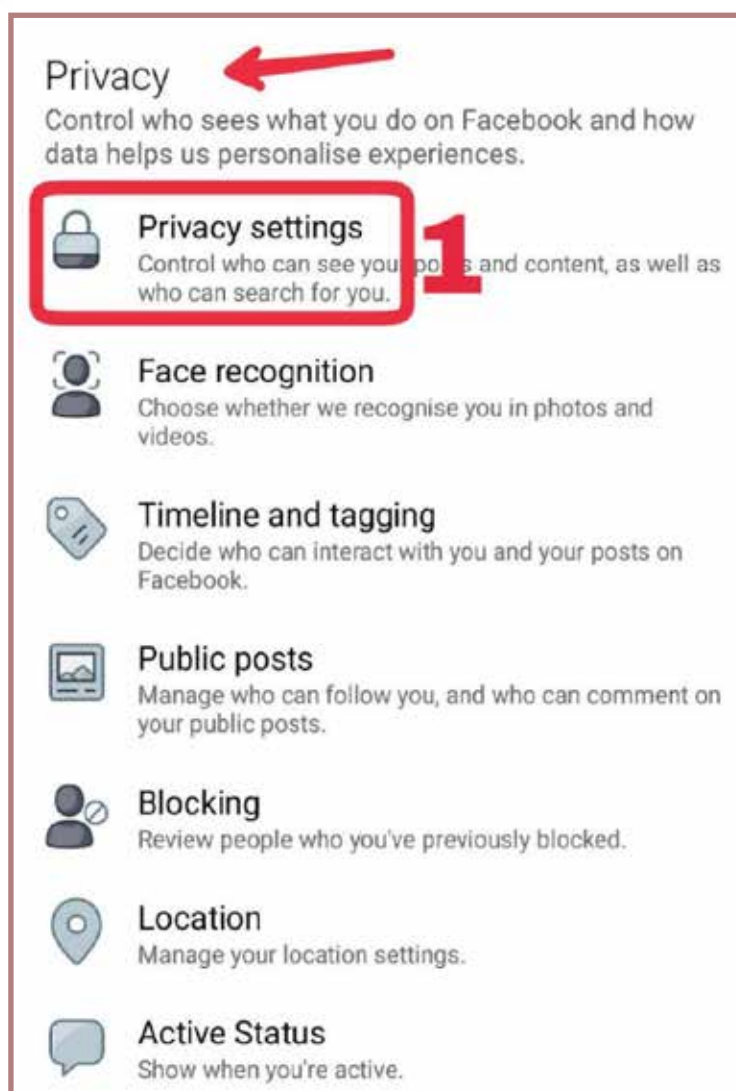
Namun demikian, ada cara dan strategi yang perlu kita buat supaya mudah kita mendapat prospek dan seterusnya mendapat pelanggan.

Secara asasnya, Facebook adalah tempat orang bersosial. Tetapi, orang kita ni pandai dalam memanipulasi menjadi platform menjual tapi dalam waktu yang sama masih lagi mengekalkan tempat untuk bersosial dengan prospek.

SETTING




1.0 PRIVACY SETTING





The image shows a screenshot of the Facebook Privacy settings menu. A red arrow points to the 'Privacy' header. A red box highlights the 'Privacy settings' option, which is also marked with a large red number '1'. The 'Privacy settings' description reads: 'Control who can see your posts and content, as well as who can search for you.' Other options listed include 'Face recognition', 'Timeline and tagging', 'Public posts', 'Blocking', 'Location', and 'Active Status'.


Privacy ←


Control who sees what you do on Facebook and how data helps us personalise experiences.


 **Privacy settings** **1**
Control who can see your posts and content, as well as who can search for you.


 **Face recognition**
Choose whether we recognise you in photos and videos.

 **Timeline and tagging**
Decide who can interact with you and your posts on Facebook.

 **Public posts**
Manage who can follow you, and who can comment on your public posts.

 **Blocking**
Review people who you've previously blocked.

 **Location**
Manage your location settings.

 **Active Status**
Show when you're active.

1.1 YOUR ACTIVITY

Your activity ←

Who can see your future posts?
Public ←

Limit who can see past posts

Who can see the people, Pages and lists you follow?
Only me

Who can see your stories?
Public ←

Who can see your highlights?
Public ←

1.2 HOW PEOPLE CAN FIND AND CONTACT YOU

How people can find and contact you ←

Who can send you friend requests?
Everyone ←

Who can see your friends list?
Public ←

Who can look you up using the email address you provided?
Only me

Who can look you up using the phone number you provided?
Only me

Do you want search engines outside of Facebook to link to your Profile?
Yes

2.0 TIMELINE AND TAGGING

Privacy

Control who sees what you do on Facebook and how data helps us personalise experiences.

Privacy settings **1**
Control who can see your posts and content, as well as who can search for you.

Face recognition
Choose whether we recognise you in photos and videos.

Timeline and tagging **2**
Decide who can interact with you and your posts on Facebook.

Public posts
Manage who can follow you, and who can comment on your public posts.

Blocking
Review people who you've previously blocked.

Location
Manage your location settings.

Active Status
Show when you're active.

2.1 TIMELINE, TAGGING AND REVIEW

Who can post on your timeline?
Only me

Who can see what others post on your timeline?
Everyone

Allow others to share your posts to their story?
On

Tagging

Who can see posts that you're tagged in on your timeline?
Everyone

When you're tagged in a post, who do you want to add to the audience of the post if they can't already see it?
Friends

Review







Review tags that people add to your posts before the tags appear on Facebook?
On

Review posts that you're tagged in before the posts appear on your timeline?

3.0 PUBLIC POST

Privacy ←

Control who sees what you do on Facebook and how data helps us personalise experiences.

-  **Privacy settings** **1**
Control who can see your posts and content, as well as who can search for you.
-  **Face recognition**
Choose whether we recognise you in photos and videos.
-  **Timeline and tagging** **2**
Decide who can interact with you and your posts on Facebook.
-  **Public posts** **3**
Manage who can follow you and who can comment on your public posts.
-  **Blocking**
Review people who you've previously blocked.
-  **Location**
Manage your location settings.
-  **Active Status**
Show when you're active.

3.1 WHO CAN FOLLOW ME



Public posts

Who Can Follow Me




Followers see your posts in News Feed. Friends follow your posts by default, but you can also allow people who are not your friends to follow your public posts. Use this setting to choose who can follow you.

Each time you post, you choose which audience you want to share with.

This setting doesn't apply to people who follow you on Marketplace and in buy-and-sell groups. You can manage those settings on Marketplace.

-  **Public** →
-  **Friends**

Who can see your followers on your timeline?









-  **Public** →
-  **Friends**
-  **Only me**

Public Post Comments

Choose who is allowed to comment on your posts. Remember that in addition to who you

3.0 PUBLIC POST COMMENTS AND INFO

The image shows a screenshot of the Instagram settings menu, specifically the 'Public Post Comments' and 'Public Profile Info' sections. The 'Public' option is selected for both, indicated by a red arrow pointing to the blue radio button. The 'Comment Ranking' toggle is also visible at the bottom.

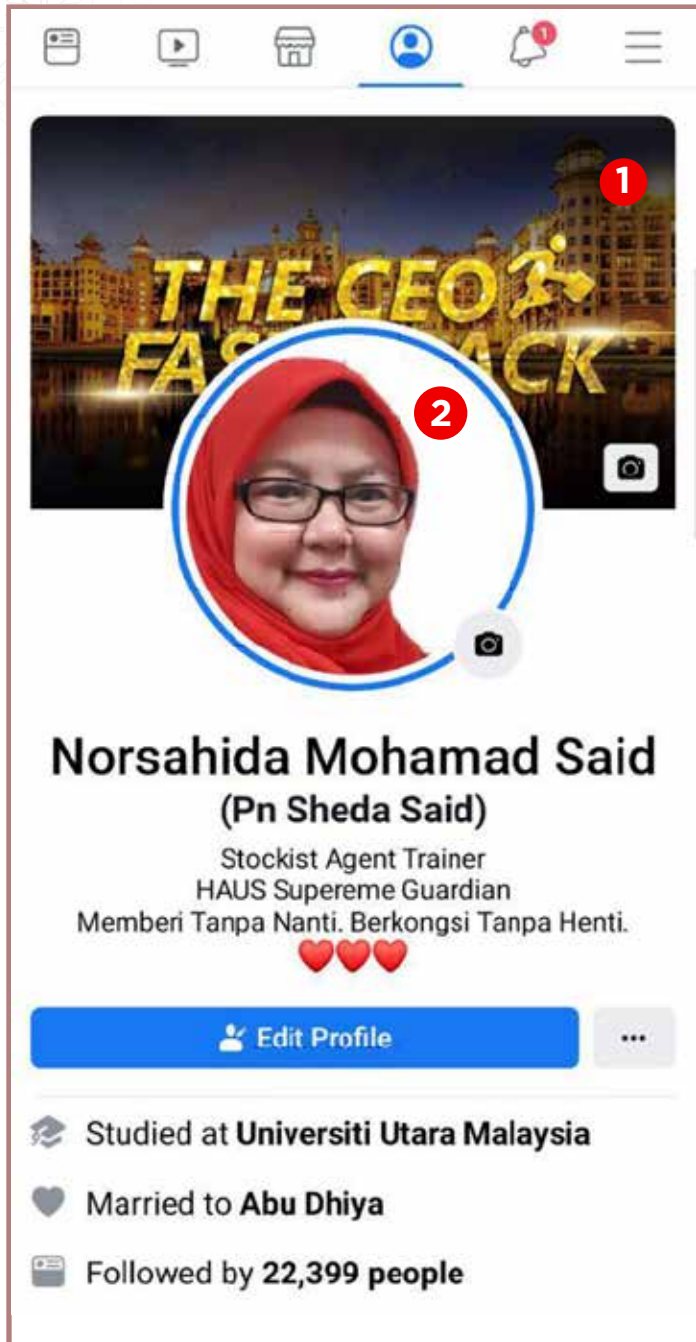
 Friends	<input type="radio"/>
 Only me	<input type="radio"/>
Public Post Comments	
Choose who is allowed to comment on your posts. Remember that in addition to who you choose here, anyone tagged in a post and their friends may be able to comment, too.	
 Public	<input checked="" type="radio"/>
 Friends of friends	<input type="radio"/>
 Friends	<input type="radio"/>
Public Profile Info	
Manage who can like or comment on profile information that is always public, including your profile pictures, profile videos, cover photos, featured photos and updates to your short bio.	
 Public	<input checked="" type="radio"/>
 Friends of friends	<input type="radio"/>
 Friends	<input type="radio"/>
Comment Ranking	<input type="checkbox"/>

7 FEATURES UTAMA DI FB PERSONAL UNTUK ORANG BISNES

Bina TRUST di FB Profile untuk bisnes supaya bila orang stalk FB kita, terus dapat kepercayaan untuk FIRST IMPRESSION yang positif.

Contoh:

Personal FB Pn Sheda Said, Supreme Guardian HAUS Cosmetics



1 TIMELINE COVER

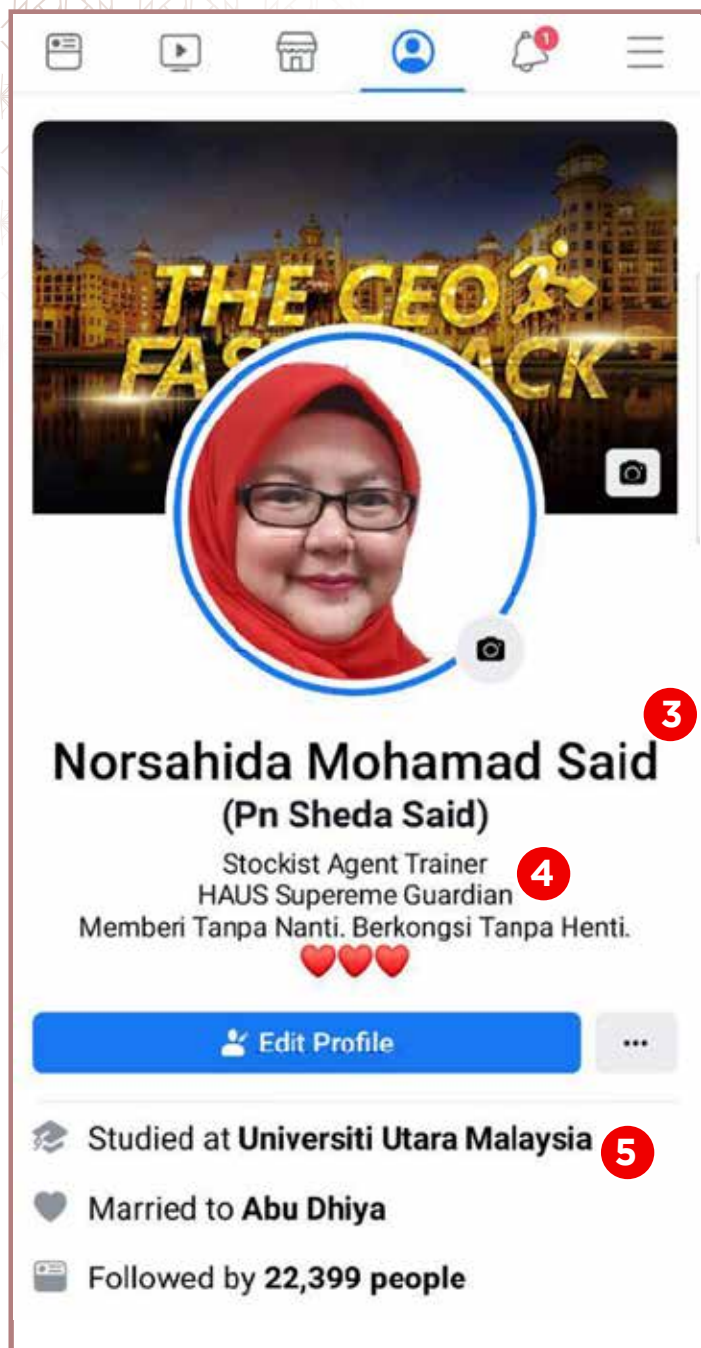
Gunakan timeline cover ini dengan meletakkan gambar produk yang kita jual. Timeline adalah seperti signboard/billboard iklan.

2 PROFILE PHOTO

Gunakan gambar anda sendiri (bukan gambar anda bersama anak, gambar bunga, kucing dan sebagainya).

Gambar perlu berlatar belakang warna putih (seperti gambar studio). Gambar perlu dari paras pinggang ke atas.

Sebaiknya, gambar mempunyai logo HAUS



3 . NAMA

Gunakan nama sebenar. Jangan nama produk, nama kucing atau nama timangan semasa kecil.

Seeloknya 2 patah perkataan (Nama sendiri + Nama Ayah). Tak perlu nama dalam surat beranak (nama saya dalam contoh yang diberi telah ditukar secara automatik oleh FB. Jika tak tukar, akaun FB saya berdepan risiko di delete dari dunia FB. Sadis!)

4 BIO

Masukkan info yang anda mahu orang kenal anda dan boleh menaikkan kepercayaan, kredibiliti dan autoriti sebagai Haus Guardian atau leader kepada team anda.

5 ABOUT INFO

Tak perlu letak banyak info. Tak perlu letak nama semua sekolah dari tadika sampai ke universiti. Cukup sekadar info yang membantu untuk naikan kredibiliti anda.



6 FOLLOWERS


Jika anda ada lebih daripada 1000 followers, sebaiknya anda tonjolkan. Ini adalah kerana jumlah followers ini kita panggil sebagai 'social proof' dan akan menaikkan kredibiliti dan autoriti kita.

7 FEATURED PHOTO

Dibenarkan untuk hardsell dan boleh tukar gambar bila bila masa. Boleh letak gambar produk yang anda jual dan jadikan sebagai kata-log.

Featured photo yang cantik adalah jika gambar disusun seperti 1 gambar, 3 gambar, 6 gambar dan 9 gambar.


CONTOH-CONTOH FB PERSONAL HAUS GUARDIANS



Norazlina Ramdzan
SUPREME GUARDIAN
(HAUS Agency Manager)

Stockist, Agent, HAUS Lover are welcome to join us

Agency Manager at Haus Cosmetics
Former Affiliate manager at HAUS Premium Partner
Former Master Guardian at I Love HAUS Cosmetics




Muna 'Izzah Md Isa
I believe BIG THINGS START FROM SMALL 🍀
#GengMakBisnes
#LeaderofRichAngels
#HausMasterGuardians

Master Leader at Haus Cosmetics by Rich Angels
Lives in Shah Alam, Malaysia
From Melaka
Married to Mahzan Abd Mutalib



Norsyuhida Mat Diah
Hakak Syantik sentiasa sihat dan happy 🍀
HAUS Cosmetics
HAUS Skin 🍀
0193807387

Apprentice Guardian at HAUS Cosmetics



Ida Farida (Faridah Wahid)
Master Guardian of HAUS Cosmetics
Leader #TeamMommyRich
"Giving Up Is Not My Choice"

Founder and Owner at Mami Gojes Haus Cosmetics
Went to Sek.Men.Keb Sri Mersing, Mersing Johor



Hannan Amira
Leader Squad AR
Build people From Nobody to Somebody
Buat tanpa NANTI, tekad sampai JADI !

Lives in Kuala Lumpur, Malaysia
From Kuala Terengganu
Followed by 1,614 people
Myhauscosmetics_



Nadia Zainal II
LEADER TEAM NADLETOPS
Mencari yang BERKUALITI itu PERLU, Mencari yang HALAL itu FARDU
LOVE HAUS

Manager at HAUS Cosmetics Guardians
Studied at Universiti Teknologi MARA, Machang Kelantan



Basic Whatsapp Marketing

APA ITU MARKETING

Apa itu marketing?

Dalam bahasa mudah, marketing bermaksud memberitahu orang, kita jual apa.

Jika kita berniaga tanpa beritahu orang, bermaksud kita bukanlah berniaga.

Yang tu namanya kita beli produk untuk kegunaan sendiri.

Ada macam-macam jenis marketing yang kita boleh buat. Dan marketing ini terbahagi kepada dua iaitu berbayar (Paid Marketing) dan tidak berbayar (Zero Cost Marketing).

JENIS-JENIS MARKETING

◆ MARKETING BERBAYAR (PAID MARKETING)

- ◆ Fb Ads
- ◆ Google Ads
- ◆ Dan lain-lain

◆ MARKETING TIDAK BERBAYAR (ZERO COST MARKETING)

- ◆ Fb Personal
- ◆ Instagram
- ◆ Whatsapp
- ◆ Fb Group
- ◆ Shopee
- ◆ Marketplace
- ◆ Dan lain-lain



WHATSAPP MARKETING

Jika sebelum ini dalam E-book FB Setting Untuk Orang Bisnes, kita hanya fokus kepada asas FB Marketing. Sebenarnya, dalam FB Marketing ada banyak lagi sub tajuk untuk buat marketing di Facebook.

Dalam e-book ini pula, kita akan fokus kepada Whatsapp Marketing. Sebelum ini, fungsi Whatsapp hanyalah sebagai tempat berkomunikasi. Tapi, aplikasi Whatsapp telah di upgrade dan dijadikan tempat membuat marketing serta jualan juga.

PANTANG LARANG WHATSAPP MARKETING

DUA (2) PANTANG LARANG UTAMA APABILA MEMBUAT WHATSAPP MARKETING:-

◆ SPAM MESSAGE

Jangan message/approach stranger/orang yang tak dikenali di message.

Contoh:

Anda ambil (curi) nombor telefon dari page pesaing dan anda message orang itu.

◆ ADD MASUK GROUP

Jangan add sesuka hati nombor telefon orang yang tak dikenali mahupun kawan/kenalan sendiri ke dalam group kita tanpa izin mereka.

Kenapa Whatsapp Status?

Whatsapp Status adalah salah satu fungsi yang ada dalam aplikasi Whatsapp.

Ini adalah tempat terbaik untuk kita 'tayang' apa sahaja berkenaan bisnes kita tanpa kenalan/kawan kita rasa terganggu atau dianggap sebagai spam.

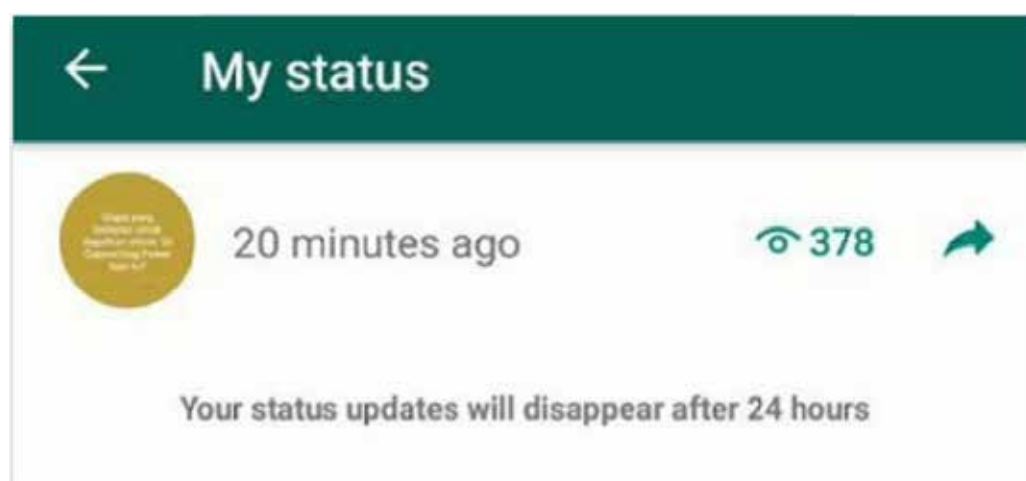
Return Of Investment (ROI) atau target yang kita nak tengok bila buat Whatsapp Status ini adalah berapa banyak VIEW yang diperolehi atau berlaku. Lagi banyak view, lagi berkesan Whatsapp Status yang kita dah buat.

Contoh:

Katakan melalui Whatsapp Status kita ada 378 view untuk 1 status. Adakah kita juga boleh dapatkan 378 komen di posting FB kita? Atau bolehkah kita dapat 378 like di Instagram? Lebih-lebih lagi jika kita newbies, pastinya susah nak dapat komen ataupun like yang tinggi .

Jadi, bolehlah kita katakan bahawa, dengan buat Whatsapp Marketing ni, kita sedang buat :

- ◆ Awareness (beritahu kepada prospek, apa yang kita jual).
- ◆ Follow Up (tanpa sengaja).



SYARAT WAJIB WHATSAPP STATUS

Perkara paling penting sebelum kita nak buat marketing di Whatsapp Status adalah:

- ◆ Prospek atau customer wajib save nombor anda.
- ◆ Anda juga wajib save nombor prospek atau customer anda.

Dua syarat ini wajib dibuat, jika anda mahu tingkatkan view di Whatsapp Status anda.

WHATSAPP STATUS YANG SESUAI UNTUK DI'UPDATE'

◆ STATUS BERBENTUK TEXT ATAU TULISAN

- ◆ Contoh:
Kata-kata semangat, motivasi, keagamaan, short stor dan promosi.
- ◆ Limit 139 huruf sahaja.

◆ STATUS BERBENTUK GAMBAR

- ◆ Contoh:
- ◆ Gambar aktiviti seharian seperti nak pergi pos, packing, COD, jumpa team, stok sampai, pergi kelas / training, poster khasiat dan kelebihan produk.
- ◆ Gambar mesti terang dan jelas.

◆ STATUS BERBENTUK VIDEO

- ◆ Contoh:
Sama seperti gambar, cuma dalam bentuk video.
- ◆ Video adalah dalam tempoh selama 30 saat.

◆ STATUS BERBENTUK LINK

- ◆ Boleh letak link anda di status seperti link Facebook, FB Page, Instagram dan website.



Contoh status dalam bentuk tulisan/text.



Contoh status dalam bentuk link.



Contoh status dalam bentuk gambar.

TIPS UNTUK WHATSAPP STATUS

◆ BENTUK POSTING

- ◆ Produk
- ◆ Proses packing produk yang ditempah
- ◆ Proses pos atau COD
- ◆ Stok sampai
- ◆ Testimoni sebelum dan selepas

◆ BINA GROUP SENDIRI

- ◆ Buat group (kubu/kolam) untuk kumpul prospek atau customer.
- ◆ Group tersebut mungkin untuk kongsi ilmu atau kongsi berkenaan info produk.
- ◆ Bila prospek join group, minta mereka kenalkan diri dan anda juga kenalkan diri.
- ◆ Save nombor whatsapp mereka dan minta mereka juga save no anda.



POST STATUS DI WAKTU KEMUNCAK

- ◆ 7 pagi - 9 pagi
- ◆ 12 tengahari - 2 petang
- ◆ 4 petang - 7 petang
- ◆ 10 malam - 12 tgh malam
- ◆ 4 pagi - 6.30 pagi (bulan Ramadan)

TAMBAH CONTACT PROSPEK

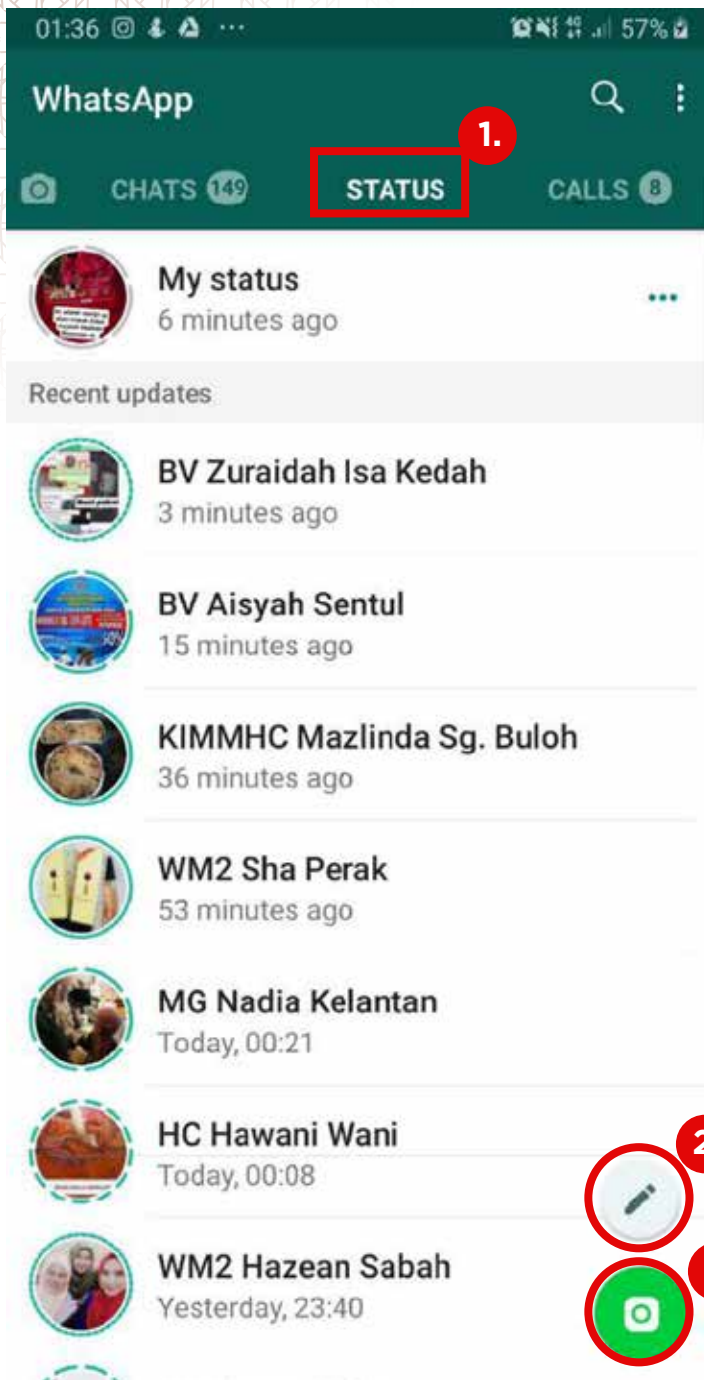
- ◆ Setiap kali prospek message anda, minta mereka simpan (save) nombor anda dan anda juga perlu save no. mereka.

TENGOK DAN REPLY

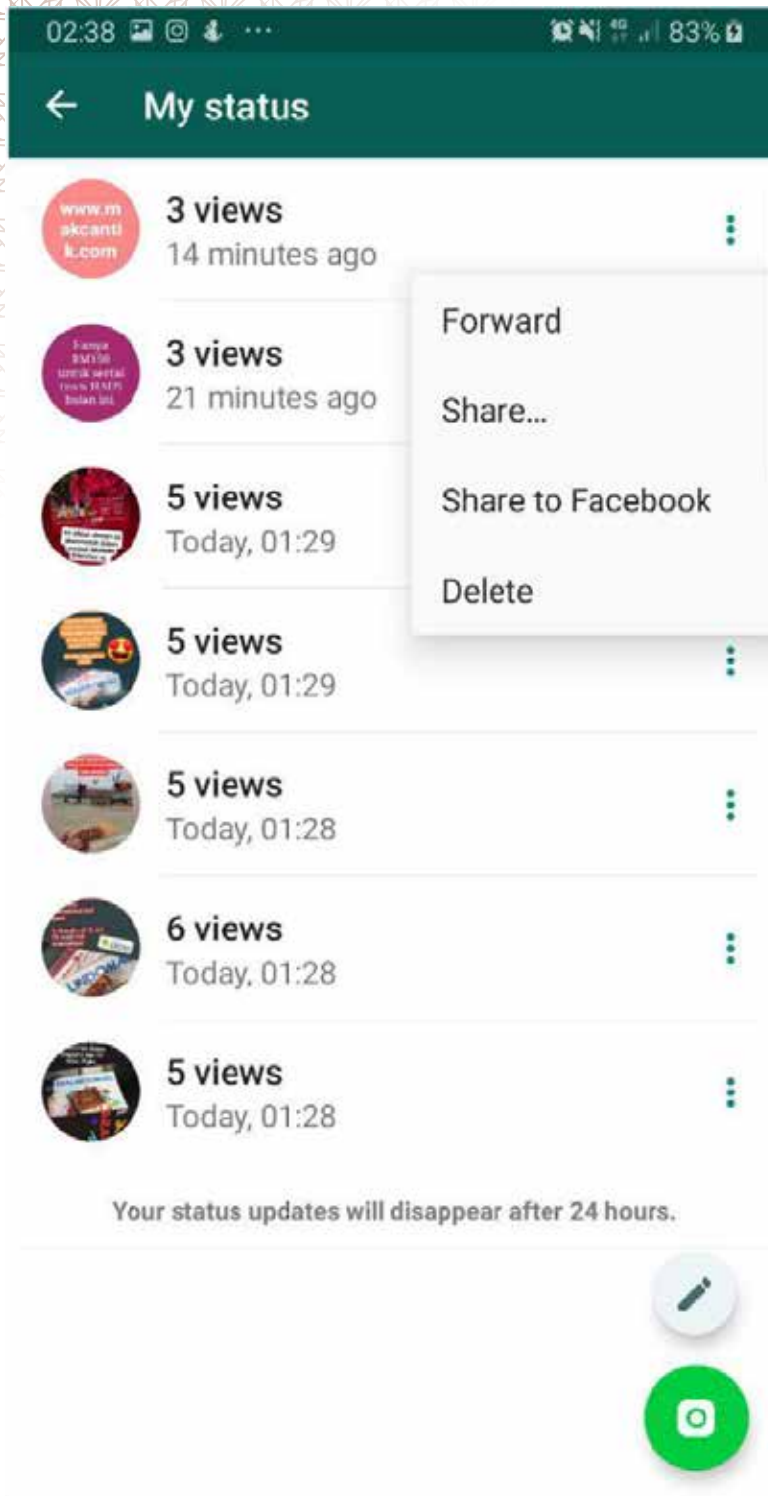
- ◆ Selalu tengok status rakan dan prospek anda. Jika perlu, reply status mereka.
- ◆ Apabila kita tengok dan reply status mereka, bermaksud kita sedang bina engagement dan bina trust.
- ◆ Orang akan aware dengan kita.
- ◆ Bila kita buat status, mereka juga akan tengok.
- ◆ Sentiasa buat dan jangan skip. InsyaAllah, sangat besar kesan kepada status kita di kemudian hari.

HADKAN 5 STATUS SEHARI

- ◆ Jika muat naik status lebih dari 5 kali sehari, biasanya orang akan skip sahaja. Jarang orang nak habiskan masa untuk lihat contohnya 20 status anda.
- ◆ Yang penting, konsisten buat setiap hari.
- ◆ 4 status berbentuk softsell, 1 status berbentuk hardsell.



1. Buka aplikasi Whatsapp dan di menu paling atas, klik **STATUS**. (Lihat 1 di gambar sebelah).
2. Untuk muat naik status, boleh pilih antara untuk status berbentuk tulisan (text), gambar atau video.
3. Untuk status berbentuk tulisan (text), boleh pilih icon pen (lihat 2 di gambar sebelah).
4. Untuk status bentuk gambar dan video, pilih icon kamera (lihat 3 di gambar sebelah) dan pilih gambar dan video yang ada dalam handphone anda.
5. Try and adjust, bentuk status macam mana yang rakan, prospek atau customer yang ada dalam list handphone anda suka.



Menariknya, setiap status yang dimuat naik, kita ada beberapa pilihan untuk disebar.

Hanya klik 3 titik di tepi setiap status dan kita boleh :

1. Forward pada contact list dalam handphone.
2. Boleh share ke semua channel yang kita ada.
3. Boleh share juga ke Facebook Story.



HAUS[®]
COSMETICS
Confidence Is Perfection

www.hauscosmetics.com.my

